

Vừa qua, phản ánh của báo chí cho thấy hiện tượng các NHTM đang có chính sách tín dụng dè dặt vì đã gặp rất nhiều khó khăn trong việc áp dụng hình thức thế chấp theo những nguyên tắc do NHTW đề ra. Vì thế, nhiều doanh nghiệp nhà nước (DNNN) kêu thiếu vốn nhưng không vay được từ các NHTM đã phải hoạt động cầm chừng. Trước tình hình này, NHTW đã nghiên cứu, trình Chính phủ cho phép các NHTM cho các DNNN vay mà không cần thế chấp gì cả. Ngày 31-5-97, NHTW đã có công văn số 417 về điều kiện cho DNNN vay vốn không phải thế chấp, không giới hạn theo tỉ lệ vốn điều lệ mà căn cứ vào hiệu quả kinh doanh của DNNN.

Phải chăng đây sẽ là một giải pháp "tháo gỡ khó khăn" cho DN? Trên thực tế, một DNNN đã có hiệu

quả trong quá khứ, nhưng tương lai khó có thể chắc chắn tiếp tục có hiệu quả. Vì vậy, nếu các NHTM quốc doanh cho mọi DNNN vay vốn đều không cần thế chấp thì liệu giải pháp này có bảo đảm an toàn cho dòng vốn của hệ thống NHTM quốc doanh - mà thực chất vẫn là nguồn lực của sức dân - hay không? Ngược lại, nếu như trước đây, đặt hình thức thế chấp là một nguyên tắc tín dụng áp dụng chung cho mọi đối tượng thì cũng sẽ hạn chế quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của các NHTM quốc doanh.

Như chúng ta đều biết, tín dụng thể hiện ra bên ngoài là sự chuyển giao quyền sử dụng vốn giữa người cho vay và người đi vay nhưng thực chất bên trong của nó chứa đựng mối quan hệ tín nhiệm cụ thể giữa người cho vay và người đi vay. Chính mối quan hệ này quyết định bản chất của tín dụng.

Vì thế, việc áp dụng một hình thức nào đó để đưa tài sản cho chủ nợ nắm giữ bảo đảm khả năng trả nợ không thể áp dụng chung cho mọi đối tượng con nợ. Chúng ta không thể đi từ thái cực này: buộc mọi DNNN vay vốn đều phải thế chấp - để chuyển sang một thái cực khác: mọi DNNN vay vốn đều không cần thế chấp.



QUAN HỆ TÍN DỤNG TRONG KHU VỰC KINH TẾ NHÀ NƯỚC "THẾ CHẤP" HAY "TÍN CHẤP" ?

Rủi ro tín dụng là sự xuất hiện các yếu tố không bình thường do chủ quan hoặc khách quan khiến cho "con nợ" không trả được nợ. Mỗi doanh nghiệp - không riêng DNNN - đều có thể gặp phải những rủi ro khác nhau trên thương trường. Chính vì vậy bên cấp tín dụng - dù dưới hình thức nào - đều phải tự tiến hành và tự chịu trách nhiệm về việc phân tích rủi ro, đánh giá xếp hạng mức độ tín nhiệm đối với từng "con nợ" đến đâu để áp dụng các chính sách tín dụng, các hình thức ràng buộc khả năng trả nợ thỏa đáng, thích hợp.

Thật ra, lịch sử tín dụng trên thế giới đã phát triển nhiều hình thức đưa tài sản bảo đảm khả năng trả nợ khác nhau, tùy theo mức độ tín nhiệm cao hay thấp do bên cấp tín dụng tự

thẩm định và tự quyết định đối với từng đối tượng.

Để giảm thiểu rủi ro xuống đến mức thấp nhất, bên cấp tín dụng thường phải thiết lập mối quan hệ mật thiết với các đối tác để thu thập thông tin phục vụ cho việc đánh giá, xếp hạng mức tín nhiệm (Credit Rating) đối tác của mình. Đây là việc đánh giá một cá nhân hay một DN nào đó đáng tin cậy đến mức nào để xét cấp tín dụng và áp dụng các chính sách tín dụng.

Khi đó, người cấp tín dụng phải dựa vào kết quả thu thập các thông tin - lượng hóa những yếu tố, kể cả những yếu tố định tính của đối tác - thực hiện các kỹ thuật phân tích kinh tế tài chính, xem xét một cách toàn diện cả về phẩm chất đạo đức, thu nhập, tình hình tài chính, hiệu quả của các phương án sử dụng vốn, cũng như triển vọng hoạt động của đơn vị

hay cá nhân được xét. Sau đó cho điểm, định từng thang bậc đạt được tương ứng với tiêu chuẩn xếp hạng đã đề ra.

Công việc xếp hạng mức tín nhiệm này đã được các tổ chức tín dụng trên thế giới, nhất là những nước tiên tiến áp dụng để phân loại khách hàng từ nhiều năm trước đây, nhờ đó họ đã nâng cao chất lượng tín dụng, hạ thấp tỷ lệ nợ khó đòi. Riêng ở những nước có thị trường chứng khoán, những chữ cái (A,B,C) tiêu biểu

TRẦN TÔ TỬ

cho hạn mức tín nhiệm còn là một thông tin không thể thiếu được để giúp cho công chúng có cơ sở thẩm định và tự quyết định đặt vốn đầu tư vào các DN. Trong khi đó, tại VN thì khái niệm và công việc này hầu như còn mới mẻ. Vì thế chất lượng tín dụng chưa cao biểu hiện qua tỷ lệ nợ quá hạn, nợ khó đòi rất cao.

Từ kết quả xếp hạng mức tín nhiệm, bên cho nợ thường xác định một chính sách tín dụng thích hợp cho mỗi hạng mức tín nhiệm. Một trong những điểm quan trọng của chính sách này là lựa chọn một trong những hình thức ràng buộc bên nợ phải đưa tài sản cho bên cấp tín dụng nắm giữ để bảo đảm khả năng trả nợ.

Nếu mức tín nhiệm đạt cao nhất, bên cấp tín dụng có thể sử dụng hình

thức ràng buộc nhẹ nhàng nhất là "tín chấp". Nhiều người nhầm tưởng rằng tín chấp là không đưa một tài sản nào cả để bảo đảm khả năng trả nợ. Thực tế, bên nợ đã đưa một tài sản quan trọng để "chấp" - đó là uy tín - một loại tài sản vô hình mà bất kỳ DN nào cũng phải tạo lập và không thể đánh mất dễ dàng, nếu muốn có một vị trí tốt trên thương trường.

Trong trường hợp mức độ tín nhiệm thấp hơn, bên cấp tín dụng sẽ phải "chấp" bằng một loại tài sản hữu hình, khả mại và có giá trị càng bền vững càng tốt. Dù vậy, khi "chấp" bằng một loại tài sản hữu hình, bên cấp tín dụng cũng có thể yêu cầu những mức độ ràng buộc chặt chẽ khác nhau:

- **Thế chấp tài sản:** là hình thức bảo đảm nợ mà theo đó tài sản được bên nợ giao cho bên cấp tín dụng dưới dạng giấy chủ quyền sở hữu hợp pháp - không phải giao bằng tài sản hiện vật - bên nợ vẫn được sử dụng tài sản đó.

- **Cầm cố tài sản:** là hình thức bảo đảm nợ mà theo đó bên nợ giao cho bên cấp tín dụng cả giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu và tài sản hiện vật đó - bên nợ không được quyền sử dụng tài sản được chấp nhận cầm cố.

- **Để đương tài sản:** là hình thức bảo đảm nợ chắc chắn hơn hết. Theo đó bên nợ giao cho bên cấp tín dụng cả giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu và tài sản hiện vật đó - đồng thời bên nợ còn phải lập chứng thư chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản đó cho bên cấp tín dụng, nhưng giấy này chỉ có hiệu lực đương nhiên vào ngày đáo hạn nếu món nợ chưa được trả. Do tính chất ràng buộc chắc chắn như vậy cho nên hình thức để đương chỉ được áp dụng trong trường hợp mức độ tín nhiệm của bên nợ được đánh giá thấp nhất.

Qua đó cho thấy dù mức độ tín nhiệm như thế nào đi chăng nữa thì việc cấp tín dụng vẫn có thể thực hiện được, hoạt động tín dụng hoàn toàn không bị bế tắc hoặc quá nhiều rủi ro như hiện nay. Vấn đề then chốt vẫn nằm ở chỗ DNNN có tài sản để bảo đảm khả năng trả nợ hay không - kể cả tài sản vô hình là uy tín, là thành tích quan hệ tín dụng sòng phẳng với các NHTM?

Vì thế, về phía các DNNN, để giải quyết vấn đề vốn tín dụng, việc hợp pháp hóa quyền sở hữu các tài sản hiện hữu ở DNNN là một việc khẩn cấp giúp cho DNNN có thể mang đi thế chấp vay nợ. Vấn đề không chỉ dừng lại việc thế chấp mà còn phải dự phòng cả khi không trả được nợ thì NHTM cũng có thể phát mãi tài sản thế chấp để thu hồi nợ. Nếu cứ nghĩ rằng DNNN và NHTM

quốc doanh đều thuộc một chủ sở hữu, "tài sản có thể từ túi này chạy sang túi kia" nên việc thế chấp tài sản của DNNN cho NHTM quốc doanh không có ý nghĩa thì thật sai lầm và sai luật. Chúng ta cần lưu ý, mỗi DNNN gọi là "có tư cách pháp nhân" đều phải có tài sản riêng để tự chịu trách nhiệm trả các khoản nợ (như Luật Dân sự đã quy định). Phải có sự phân định rạch ròi này thì mới có thể xác định đúng địa chỉ chịu trách nhiệm về các tài sản được Nhà nước giao để kinh doanh.

Về phía các NHTM quốc doanh, để giải quyết vấn đề vốn tín dụng ngắn hạn cho các DNNN mà không cần thế chấp, các NHTM quốc doanh cũng có thể áp dụng trở lại hình thức cho vay theo vốn lưu động định mức, như đã từng áp dụng trước đây. Tuy nhiên, DNNN nào muốn có được nguồn tín dụng này cũng phải ký hợp đồng với NHTM cam kết thực hiện 2 điều kiện: chỉ mở tài khoản tại một NHTM quốc doanh - đồng thời phải chấp hành định mức tồn quỹ tiền mặt và cung cấp các báo cáo tài chính do NHTM đó đưa ra - nhằm giúp cho NHTM này có thể kiểm soát được tình hình tài chính của DNNN. Giải pháp này đúng là quay về với cơ chế cũ - nhưng cũng cần lưu ý: không phải mọi cơ chế cũ đều sai.

Điểm mới ở đây chính là cơ chế này được tái lập không phải bằng một văn bản pháp quy mà bằng một hợp đồng có giá trị pháp lý, tự nguyện ràng buộc quyền và nghĩa vụ giữa 2 tổ chức đều có tư cách pháp nhân. DNNN muốn được cấp tín dụng phải tự đặt mình dưới sự kiểm soát tài chính của người cấp tín dụng. Ngược lại, nếu người cấp tín dụng không kiểm soát chặt chẽ thì trách nhiệm

sẽ do họ gánh lấy. Cần tuyệt đối tránh sự can thiệp hoặc dính líu của các cấp quản lý Nhà nước dưới những hình thức như "bảo lãnh" - "phê duyệt"... làm chỗ dựa cho những hành vi "cố ý làm trái quy định" hoặc "thiếu tinh thần trách nhiệm".

Đối với nhu cầu vốn trung dài hạn của các DNNN, cần có những giải pháp cơ bản hơn. Đã đến lúc phải có lịch trình giải thể lần lượt những DNNN làm ăn kém hiệu quả, hoặc có phần hóa các DN mà Nhà nước không nhất thiết nắm giữ 100% để tập trung vốn bổ sung cho những DNNN cần tiếp tục tồn tại với quy mô lớn hơn. Nhu cầu vốn dài hạn không thể chỉ trông cậy vào vay nợ mà chủ yếu phải bằng vốn riêng của chủ sở hữu. Các nhà tài trợ luôn đánh giá cao nỗ lực tự tài trợ của DN, như điều chỉnh cơ cấu tài sản - sử dụng vốn khấu hao và quỹ tích lũy từ lợi nhuận tái đầu tư.

Một cơ cấu tài chính huy động phối hợp các nguồn vốn tài trợ cho một dự án đầu tư còn có thể tìm nguồn tài trợ từ bên ngoài DN dưới nhiều cách như: Tín dụng thuê mua hay cho thuê tài chính (Leasing) - Tín dụng thương mại từ các nhà cung cấp máy móc thiết bị - Vốn ứng trước của khách hàng bằng máy móc thiết bị - Vay qua phát hành trái phiếu - Tín dụng trung dài hạn của các NHTM đồng tài trợ....

Cần thúc đẩy các NHTM quốc doanh áp dụng cơ chế phối hợp đồng tài trợ cho một dự án nhằm chia xẻ rủi ro giữa các NHTM, đồng thời qua việc phối hợp thẩm định dự án để xét cho vay của nhiều NHTM sẽ hạn chế được mức độ sai lầm, nếu chỉ do một NHTM thẩm định.

